

Parte 2 - A Estratégia da Criação de Riqueza

Capítulo 4 - Lançando-se na Auto-Confiança Financeira

“Os muito ricos são diferentes de ti e de mim...”

“Sim, têm mais dinheiro.”

– Ernest Hemingway, "As Neves do Kilimanjaro"

Domingo, 12 de abril de 1982.

Zero menos um minuto.

Dezenas de milhões de pessoas ao redor do mundo estão sintonizadas em suas TVs e rádios.

Zero menos trinta segundos.

Na lentidão da manhã da Flórida, dois milhões de pessoas perto do local de lançamento focam seus olhos no distante veículo espacial.

Zero menos dez segundos. Nove. Oito. Seve. Será que vai voar?

Seis. Cinco. Quatro. Três. Dois. Um. *Decolar!*

Então o primeiro ônibus espacial tripulado por humanos decolou para uma viagem com sucesso ao redor da Terra. Dois dias depois, a mesma nave espacial reutilizável pousou com segurança no leito de um lago seco na Califórnia. A manchete no New York Times era: "Columbia Retorna: É o Início da Era do Ônibus Espacial".

O camarada comum ficou temporariamente impressionado. Era maneiro, mas não tão maneiro quanto mandar o homem à lua (também, depois disto, o que apresentar para o bis?). E com cada ida e vinda com sucesso do ônibus espacial, o interesse do público foi caindo. Passou a ser uma coisa normal, assim como outros grandes sucessos. As pessoas voltaram às suas rotinas diárias após este deleite temporário, esta bem-vinda pausa na monotonia. De volta ao batente, à corrida de ratos. E nos vestiários e refeitórios elas falarão sobre sucesso e tirar a grande sorte. "Meu dia chegará", "um dia eu ficarei rico". Mas nenhum comentário sobre os anos de preparação que acompanham a maioria dos sucessos. Os sacrifícios. O planejamento. A coordenação. As noites sem dormir. Os preços pagos.

Para cada pessoa que se deu bem na vida há milhares que queriam ter “se dado bem” também mas que preferiram ficar sentados no sofá vendo televisão.

A jornada da escravidão financeira à independência financeira é parecida como colocar um satélite em órbita: requer planejamento e coordenação cuidadosos. Qualquer um que queira lançar uma nave espacial financeira em órbita permanente logo acima dos problemas financeiros da vida normal e acima da força gravitacional da inflação e dos impostos deverá estar bem preparado.

Em uma nação com quase 250 milhões de pessoas há menos do que 1 milhão de milionários¹. Menos do que quatro de cada 1.000 americanos atingiram a marca mágica de 1 milhão de dólares, a órbita do sucesso financeiro. Por que tão poucos? Porque poucos entendem os princípios da riqueza e como organizar estes princípios em um plano de investimentos coerente e coordenado.

Há quatro etapas específicas na trajetória da construção de riqueza.

Estágio 1: O Estágio de Pré-Lançamento

O estágio de pré-lançamento é o estágio de preparação. Poucos que procuram riqueza sequer passam desta etapa do jogo.

Eu li um pensamento escrito na parede de um vestiário: "A vontade de preparar-se para vencer é mais importante do que a vontade de vencer". Preparação geralmente envolve fazer coisas que perdedores não gostam de fazer. Significa estudar e aprender. Significa ler livros, ir a seminários. Significa não ter medo de chegar perto de um especialista e fazer perguntas bobas. Eu sempre sou capaz de dizer qual dos alunos que freqüentam os meus seminários têm a vontade de se prepararem para vencer. São sempre os que ficam até o final do curso, escutando e fazendo perguntas, sempre bebendo até a última gota de conhecimento.

É também de vital importância no estágio de pré-lançamento colocar a casa em ordem. Você tem seguros de saúde e vida adequados? Você está sobrecarregado de dívidas de curto prazo e de pagamentos mensais exorbitantes? Agora é a hora de limpar sua ficha financeira. Venda aquele barco que você não usa mais, mas ainda continua pagando.

Veja como está sua ficha de crédito. Vá até a sua agência de crédito local e peça para ver sua ficha, mesmo que isto lhe custe alguma coisa. Pergunte ao funcionário como fazer para limpar os pagamentos atrasados que constam em sua ficha. Normalmente fichas de crédito ruim podem ser limpas. Não fique envergonhado. Se você não encarar este problema agora, terá de encará-lo mais à frente, geralmente em um momento pior do que o atual.

Limpar a casa também significa fazer com que a sua família concorde com os sacrifícios que serão necessários por alguns anos. Esta talvez seja a pior parte. Por algum motivo, casais muitas vezes tendem a ter filosofias financeiras opostas (programação). Um em geral é adepto do risco, enquanto o outro é avesso ao risco. Se esta condição for deixada sem cuidado, estas filosofias podem criar tensões que podem destruir o casamento rapidamente. Você pode decidir, após pensar cuidadosamente, que casamento é mais importante do que dinheiro (e sempre é!). Como David O. McKay² sabiamente disse, "Nenhum sucesso pode compensar o fracasso no lar".

Meu irmão, Richard, tenta envolver a família em cada um de seus negócios com imóveis. "Stephanie", diz ele a uma de suas filhas, "este duplex ajudará a pagar a sua faculdade", "Matthew", diz ele a um filho, "esta cada será sua um dia, portanto acho melhor que você me

¹ O que equivale a 0,4% da população norte-americana. Estes dados são de 1986 e estão desatualizados. Dados de 2006 variam muito de acordo com a fonte. De acordo com a TNS Financial Services os EUA têm entre 8,9 milhões e 9,3 milhões de lares milionários (neste cálculo exclui-se o imóvel onde a família vive), o que equivale a cerca de 7% dos lares norte-americanos. De acordo com a Capgemini o número correto seria de cerca de 3 milhões de lares milionários nos EUA (o que equivaleria a 2,2% dos lares norte-americanos). Esta mesma empresa reporta que em toda América Latina há apenas 400.000 milionários, representando 0,07% da população. O mesmo relatório para 2006 aponta o Brasil como tendo 109.000 milionários ou 0,058% da população brasileira naquele ano. (N.T.)

² Nono presidente da Igreja Mórmon (lembrando que o autor é pastor Mórmon). (N.T.)

ajude a cuidar dela". Desta forma ele ensina a eles princípios de riqueza através de experiências pessoais. É muito melhor ter a sua família a ser favor do que contra.

O estágio 1 é também um momento de reavaliação. Sem dúvida alguma, alguns de vocês devem ter percebido que estão a uma ou duas décadas fazendo o tipo de investimento errado. Talvez você tenha se motivado pela necessidade de se sentir seguro, que o levou ao desastoso caminho de investimentos de baixo retorno em um ambiente de alta inflação. Talvez você, como um jogador bêbado, gastou seu último centavo naquela moeda de prata de US\$ 50 ou naquela moeda de ouro de US\$ 850. Talvez você tenha comprado ações quando o mercado estava em alta e agora que ele está em baixa não quer vender. Talvez você tenha emprestado todas as suas economias ao seu cunhado para ele entrar em uma oportunidade de negócios que "não tem como dar errado", só que a única coisa que "não tem como dar errado" neste negócio é perder todo o dinheiro que você economizou durante toda a sua vida – e o seu cunhado. Você não está sozinho. Debite este valor da sua conta de "educação". Como eu já disse, eu já "depositei" mais de US\$ 250.000 em minha "conta" de educação. E isto dói! Mas a vida continua. Esta é a hora de lamber as feridas, engolir o orgulho e mudar de direção. Drasticamente, em alguns casos.

Você terá a coragem de mudar? Você encontrará tempo para reeducar-se e então colocar um outro programa em ação? Estas são perguntas difíceis e que deverão ser respondidas na fase de pré-lançamento.

Este é também o momento de definir metas e escrevê-las, como discutimos no Capítulo 2. Este é o momento de preparar-se mentalmente para a decolagem. Agora é o momento de preparar orçamentos. Agora é o momento de visitar o gerente do seu banco para preparar o caminho para uma longa e saudável carreira de empréstimos³.

Como um sábio colocou, "Um pequeno e bom negócio é melhor do que uma grande intenção". Neste estágio pré-lançamento é a hora de realizar ações práticas, pequenas, mundanas, que parecem insignificantes que irão lentamente compor nossas grandes intenções em realidades de grandes negócios.

Tudo isto requer sacrifício. Pouquíssimos de nós quer pagar o preço. E pagar o preço é o nosso próximo estágio.

Estágio 2: Lançamento ou o Estágio da Luta

Quantos trilhões foram perdidos por aqueles viajando (apostando) na estrada errada para a riqueza? As ruínas são incalculáveis! Por que tanto tempo é perdido e tanto dinheiro é desperdiçado? Nós aprendemos a resposta no capítulo passado: porque as pessoas escolhem o veículo financeiro errado. Você não lança naves espaciais com fogos de artifício. Você os lança com foguetes Titan que são testados e aprovados. Imóveis são um foguete. São suficientemente poderosos e estáveis para colocar a sua riqueza em órbita.

Há vários programas de investimento em imóveis que podem ser usados para criar um alto valor financeiro em 10 anos. Para os nossos propósitos, eu quero estabelecer uma meta *mínima* para você. Você deve estar preparado para comprar pelo menos um imóvel residencial por ano durante os próximos 10 anos. Assumindo que você compre corretamente cada imóvel e planeje

³ Lembrando que a técnica pregada por Robert Allen é o de pegar dinheiro emprestado no banco para financiar imóveis e pagar o financiamento com o dinheiro do aluguel. Esta técnica só dá certo em países de primeiro mundo, onde as taxas de juros são baixíssimas se comparadas às taxas brasileiras. Só para efeito de comparação, enquanto que em 2003 uma taxa de 8% ao ano nos EUA era considerada altíssima (visto que a taxa básica estava em 1% ao ano), a taxa praticada no Brasil facilmente passava dos 100% ao ano, dependendo do tipo de operação de crédito. (N.T.)

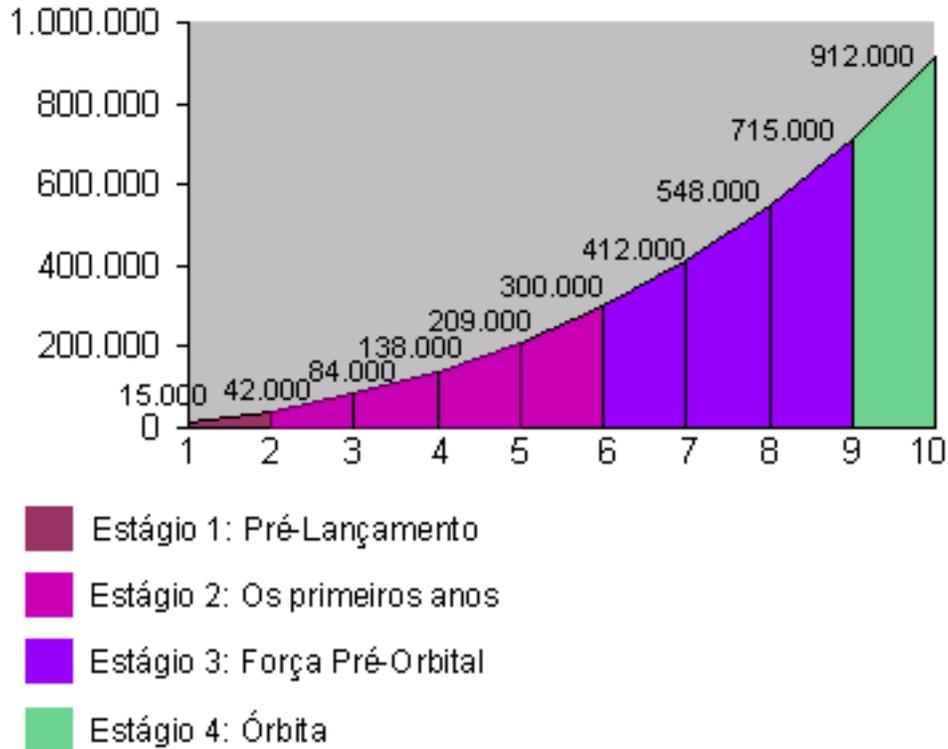
uma apreciação mínima, este programa deverá produzir US\$ 500.000. Dois imóveis por ano deverão produzir aproximadamente US\$ 1 milhão em dez anos.

Com este valor em mente, deixe-me te dar uma amostra de um programa de investimento. Nós assumiremos que você pode investir US\$ 5.000 por ano em imóveis e que você tem tempo para procurar, comprar e gerenciar dois imóveis residenciais por ano durante os próximos 10 anos (se você tem menos dinheiro e/ou tempo, então você terá interesse nos capítulos sobre alavancagem). Como a maioria dos americanos vive em áreas onde ainda é possível comprar imóveis residenciais na faixa de US\$ 50.000 a US\$ 75.000, nós usaremos estes valores como nosso preço-base. Se estes valores não se aplicarem à sua região, não tema. Eu também tenho um programa para você. Ao final do período você será proprietário de 20 casas, cada uma alugada a um inquilino.

Não deixe que os números ou o tamanho do plano te impressione. A maioria das pessoas não é capaz de se imaginar comprando duas casas por ano durante 10 anos. Fica parecendo que comprar uma casa é tão simples quanto comprar um pãozinho. Obviamente não é. Mas, por ora, apenas aprenda o conceito. Eu entrarei nos detalhes de como selecionar e comprar propriedades mais tarde.

Vamos assumir que em várias áreas do país imóveis bem selecionados tenham uma apreciação de 10% ao ano, em média. Mesmo que, em determinados anos, a taxa de 10% ao ano pareça muito alta, e, em outros anos, esta taxa pareça muito baixa. Nós esperamos uma valorização média de 10% ao ano durante 10 anos. Se você está preocupado com futura apreciação dos imóveis ou aumento nas taxas de juros, relaxe. No Capítulo 6 eu mostrarei várias maneiras de se ganhar dinheiro no mercado imobiliário quando não há apreciação no valor do imóvel – e até mesmo assumindo um mercado recessivo com preços em queda. Você sempre pode melhorar suas chances de criar um lucrativo portfólio de longo prazo no mercado imobiliário tornando-se um expert em encontrar pechinchas ou negociar preços. Eu recomendo esta abordagem.

Este programa de investimento terá a trajetória de crescimento mostrada no gráfico abaixo.



Os primeiros minutos do lançamento de uma nave espacial são os mais críticos. Durante estes poucos minutos, os poderosos foguetes propulsores gemem e fazem uma força fora do comum para levar o veículo espacial para além do enorme empuxo gravitacional da Terra. Quando os foguetes não são mais necessários, eles são ejetados da nave. A nave entra em uma órbita natural e o assopro de um bebê é tudo o que é necessário para empurrar a nave.

Assim são os anos de luta do Estágio 2. Nós gememos e fazemos uma força fora do comum sob a enorme influência da nossa programação anti-riqueza. É difícil se libertar. Em vez da gratificação instantânea usual, estes primeiros anos são os anos de sacrifício, nos quais os resultados parecem não compensar os esforços. De acordo com o gráfico, após três anos sua riqueza pessoal ainda estará abaixo de US\$ 100.000. E estará pouca coisa acima de US\$ 200.000 após cinco anos. Em outras palavras, após usar metade do tempo estipulado para atingir a sua meta, você terá percorrido apenas um quinto do caminho. Isto pode ser desencorajador. O mito do fique-rico-rápido começa a morrer por volta do terceiro ano, quando você começa a perceber que obter independência financeira já não é mais divertido. É aqui que perdemos a maioria das pessoas. Missão abortada. O preço demandado excede a habilidade de pagá-lo. Muitos caem fora, contentando-se a contar histórias da "grande oportunidade que escapou".

Nesses primeiros anos há também muitas tentações para acharmos uma rota mais rápida, mais fácil. Os impacientes são rápidos em abandonar o navio para a primeira oportunidade do tipo ouro de tolo que aparece. Eu tenho um belo peso de papel de pirita (ouro de tolo) em lugar de destaque em minha mesa de trabalho. Quando alguém se aproxima de mim com algum esquema "certo" de ganhar dinheiro, eu olho para o meu ouro de tolo e educadamente recuso. Para cada investimento sério há dezenas de milhares de imitações sendo vendidas por aí. Agora não é a hora de trocar de cavalo no meio do caminho. É hora de persistência. Como o gráfico mostra, é somente a partir do quinto ano que sua riqueza começa a crescer.

A razão pela qual sua nave espacial é capaz de crescer tão rapidamente nos últimos anos é que você se comprometeu a concentrar quase todas as suas energias em um e somente um veículo de investimentos. Você colocou todos os seus ovos na cesta certa. Agora não se esqueça de cuidar dela.

Você deve ter notado que eu disse para colocar *quase* todos os seus ovos na cesta do mercado imobiliário. Eu sugiro que apenas 90% dos seus ativos disponíveis sejam colocados lá. O que você fará com os outros 10%? Você deve comprar um seguro, mas não o tipo de seguro que você deve estar pensando. Você precisa comprar um seguro para eventualidades. Lembre-se da Lei de Murphy. Se você estiver mantendo um programa de comprar duas casas por ano por dez anos, você provavelmente encontrará problemas ao longo da sua jornada. Você pode investir em uma propriedade em um local não muito bom e ter que se desfazer dela com um prejuízo. Você pode ter calculado errado o fluxo de caixa negativo de uma propriedade. Você pode ter problema com um de seus inquilinos durante um tempo. Você precisa estar preparado para resolver este problema com dinheiro. Você não iria querer morrer de sede a poucos passos de uma fonte.

Desta forma, você deve manter um fundo emergencial de alta liquidez. Eu sugiro que você trabalhe de modo a juntar uma poupança de três parcelas do financiamento de cada propriedade que você possua. Este dinheiro precisa ser o mais líquido possível e deve render os maiores juros possíveis. Esta poupança não gera riqueza mas ajuda a preservar a riqueza em momentos de crise. No primeiro ano suas casas possuem parcelas mensais de US\$ 600 cada e você deve trabalhar em juntar um fundo de emergência de US\$ 3.600 (US\$ 600 x 2 propriedades x 3 meses). No segundo ano, o valor deve ser o dobro. No quinto ano, com dez casas em seu portfólio, você terá algo como US\$ 18.000 em seu fundo emergencial.

Se você já estiver no meio do seu programa de compras e não tiver um fundo emergencial, não entre em pânico. Eu devo confessar que eu mesmo não mantinha este tipo de poupança até recentemente. Você deve planejar a criação deste fundo assim que for possível. Qualquer dinheiro que entrar deve ir primeiro para o seu fundo emergencial e depois para o seu programa de investimento em imóveis. Eu acho que isto é sábio.

Tudo isso é feito para preveni-lo contra qualquer maré de azar (se você acredita neste tipo de coisa) que possa zerar algum de seus investimentos. E a única coisa que o protege contra isso é dinheiro com alta liquidez.

Para recapitular, o estágio 2 da riqueza consiste em:

1. Concentrar 90% de seus investimentos em imóveis.
2. Programa mínimo de comprar um imóvel por ano durante 10 anos.
3. Manter um fundo emergencial igual a pelo menos três prestações mensais de cada propriedade que você possua.

Estágio 3: O Poderoso Estágio Pré-Orbital

É durante os últimos cinco anos da nossa trajetória de investimento que as coisas realmente começam a acontecer... e rápido! A cada ano após o quinto ano seu patrimônio líquido crescerá em pelo menos US\$100.000 por ano. Não existem muitas pessoas que ganham US\$ 100.000 por ano. Nos dois últimos anos o seu patrimônio líquido aumentará US\$ 200.000 por ano! Sua nave espacial está ganhando impulso.

Apesar de ainda estarmos muito envolvidos em comprarmos pelo menos duas propriedades por ano nós temos outras coisas a nos preocupar. E o cenário econômico? Haverá algum declínio temporário no preço dos imóveis? Haverá uma depressão?

Você pode perguntar “Bob, por que você não se preocupou com estas questões antes? Por que agora? Afinal de contas, nós estamos investindo pesadamente em imóveis”. A resposta é simples. Até o quinto ano nós não temos muito a perder e, portanto, não temos muito que nos preocupar com tais questões. Você está tentando criar riqueza, não preservá-la. Você só deverá se preocupar em preservá-la quando você tiver algo a preservar! Do contrário você ficará na defensiva em vez de na ofensiva. Assim que você cruzar a linha dos US\$ 250.000 você lentamente começará a mudar de uma posição liberal para uma mais conservadora. Você começará a perguntar questões como “Quanto tempo e energia eu terei perdido se eu perder tudo?”. Apesar de a probabilidade de uma calamidade como uma depressão deflacionária ser pequena – certamente, no momento da publicação deste livro⁴, menos de 20% – nós precisamos de uma proteção contra o pior caso possível.

Não me leve a mal! Eu não sou um pessimista, apenas um realista. Eu jogo com as possibilidades. Eu vejo o meu portfólio de investimentos como um veículo com o qual estou tentando dirigir com segurança na estrada para a riqueza. Eu me sinto bastante confortável em relação à minha habilidade na direção, mas eu mantenho uma apólice de seguro adequada para a eventualidade de um acidente. Todo motorista prudente tem uma. Meu fundo emergencial tem sido a minha única proteção até agora. Agora, no terceiro estágio da riqueza, eu vou comprar mais seguros.

Caso a nossa economia desande com uma depressão deflacionária como ocorreu nos anos 1930 e o valor dos imóveis caia que nem uma pedra, eu quero ser capaz de salvar pelo menos parte do meu patrimônio líquido, para voltar ao jogo. Dessa forma eu quero investir em proteções contra deflação tais como títulos do governo, dinheiro vivo ou metais preciosos.

Comece um pequeno fundo de proteção. Talvez você deva iniciar o hábito de comprar uma onça de ouro (um Krugerrand⁵) para cada imóvel que você adicionar em seu portfólio. Ou você pode decidir comprar o valor equivalente em prata – entre 40 e 50 onças. Em vez de moedas e barras de ouro você pode se aventurar no mundo da numismática, moedas raras com conteúdo em ouro ou prata. Eu sou a favor desta alternativa e a discuto no Capítulo 13.

Nos últimos anos do terceiro estágio você pode querer aumentar seus investimentos em metais preciosos para o equivalente a três onças de ouro para cada uma de suas propriedades. Idealmente você deve ter até 10% de seu portfólio investido em um fundo de “más notícias”.

Neste terceiro estágio da riqueza você pode também decidir olhar diferentemente em como você investe dinheiro vivo em seu fundo emergencial. Até o quinto ano este fundo terá totalizado no mínimo três prestações mensais para cada uma de suas propriedades. Do sexto ano em diante você deve considerar seriamente em ter pelo menos 10% de seu patrimônio em ativos com liquidez imediata. Em vez de manter este dinheiro em caderneta de poupança ou fundos disponíveis em seu banco, muitos dos quais arriscados pois investem em títulos de empresas privadas, você deve selecionar criteriosamente fundos que investem somente em títulos e obrigações do governo (ver Capítulo 14). Desta forma você protegerá seu dinheiro ainda mais no caso remoto de um colapso financeiro.

Eu enfatizo que, em minha opinião, a probabilidade de tal calamidade é remota e, portanto, eu mantenho somente uma pequena porção do meu portfólio em um fundo de segurança contra calamidades.

E mesmo em uma depressão com a última que tivemos a fórmula para se comprar imóveis não muda. Somente os preços mudam. Dinheiro vivo será rei e pechinchas vão estar em todo lugar.

⁴ 1986. (N.T.)

⁵ Moeda de ouro de uma onça criada na África do Sul para permitir que pessoas comuns possam investir em ouro. É uma das formas mais simples e populares de se investir em ouro. (N.T.)

Mesmo que você perca 80% do valor líquido dos seus imóveis, os 20% restantes, protegidos contra uma deflação, te darão margem suficiente para você retomar o jogo na frente de todo mundo.

Após você estar protegido com o seu fundo emergencial e com seu fundo de proteção você pode esquecê-los. *Eles não são investimentos, da mesma forma que você não chama um seguro de vida de "investimento"*. A partir do momento que você está seguro, você pode se esquecer da pequena possibilidade de grandes desastres (postura defensiva) e focar na grande possibilidade de fazer dinheiro (postura ofensiva). A melhor defesa é o ataque. Se os seus ativos de defesa como dinheiro vivo e metais preciosos aumentam em valor, boa notícia. Caso contrário, considere isso como um custo de se comprar um seguro.

De onde vem todo esse dinheiro "para o seguro"? Se você foi cuidadoso, ele pode vir do fluxo de caixa de algumas de suas propriedades mais antigas. Você pode até mesmo decidir hipotecar uma de suas propriedades mais antigas⁶ e colocar o dinheiro conseguido em um de seus fundos de "seguro". Seus custos de hipoteca podem ser quase que compensados pelos seus investimentos em fundos financeiros. Ele pode também vir de uma prudente poupança. Qualquer dinheiro extra deve ser distribuído de acordo com as recomendações do estágio número três:

1. 80% imóveis
2. 10% investimentos em títulos com liquidez imediata como títulos do governo
3. 10% metais preciosos

No nono e décimo anos ou quando você se aproximar dos seus planos de aposentadoria, você começará a se preparar para o próximo estágio.

O estágio número quatro é tão importante que nós dedicamos o próximo capítulo somente a ele.

⁶ Prática bastante comum nos EUA. Consiste em basicamente pegar um empréstimo colocando um imóvel como garantia. Em outras palavras, você financia o seu imóvel, recebe o dinheiro e passa a pagar uma prestação mensal e, caso você não pague as prestações, o imóvel é tomado pelo banco. Nos EUA esta operação é permitida mesmo com imóveis que já estejam sendo financiados. Por exemplo, se você já tem um financiamento em um imóvel que foi avaliado, na época, em US\$ 200.000. Após alguns anos você pede uma reavaliação e o banco avalia o imóvel por US\$ 400.000. Você pode fazer uma segunda hipoteca da diferença. Neste exemplo, você receberia US\$ 200.000 em dinheiro vivo, mas passaria a ter duas prestações mensais, uma da primeira hipoteca e outra da segunda hipoteca. (N.T.)